

Emil Weiss, Besitzer der Weiss Metallbau AG, Steckborn (TG)

«Wir müssen Berufsleute mit attraktiven Angeboten abholen»

Emil Weiss hat sich als Unternehmer im Metallbau, Handel und Weinbau profiliert. Aber auch auf Verbandsebene verfügt der ehemalige Zentralpräsident der Schweizerischen Metall-Union (SMU) über einen reichen Erfahrungsschatz. Jetzt zieht er Bilanz und äussert sich über die KMU, die Zukunft der Metallbaubranche – und zur Bildungs- und Sozialpolitik. **Iris Wirz (Interview), René Pfister (Redaktion)**

Herr Weiss, wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Situation der KMU – abgesehen von aktuellen Problemen wie der Frankenstärke?

Emil Weiss: Grundsätzlich ist die Schweizer Wirtschaft mit einem gesunden Wachstum stabil. Die Grundlage ist gut. Globaleres Denken über die Grenzen hinaus wird jedoch vermehrt zum Thema und fordert uns Unternehmer.

Was bereitet Ihnen Sorgen?

Die fehlende Kontinuität, wenn es um die Wirtschaftspolitik geht: Egal, es um eine Bankenkrise oder Ähnliches geht – ich habe Mühe damit, wie schnell Politiker das Gefühl bekommen, sie seien im jeweils aktuellen Thema Spezialisten. Ohne sorgfältige Abklärung und Auseinandersetzung mit der Materie werden Lösungsvorschläge oder Forderungen präsentiert. Es darf meiner Meinung nach nicht sein, dass die ganze Wirtschaftspolitik von der jeweiligen Situation so stark emotional geprägt wird. Ein wichtiges Anliegen ist zum Beispiel, dass wir kontinuierlich gute Rahmenbedingungen für die KMU haben beziehungsweise schaffen. Und da gibt es noch einiges zu tun. Heute bestehen zu viele Hemmnisse; es herrscht eine Überbürokratisierung in unseren Branchen.

diskutieren Chancen und Hemmnisse rund um den freien Marktzugang im Dreiländereck.

Mit welchem Ziel?

Die Frage ist: Was braucht es für unsere Unternehmen, um unbürokratisch über die Landesgrenzen hinaus marktfähig zu sein? Wachstum ist wichtig; darin liegen schliesslich die Chancen. Ich habe Verständnis, dass viele Angst vor offenen Grenzen oder Konkurrenz aus dem Ausland haben. Doch Konkurrenz gehört zum Geschäft. Wir sollten uns nicht zu sehr abgrenzen; der ausländische Markt bietet vor allem auch Möglichkeiten. So sind ausländische Kunden in Grenznähe oft bereit, etwas mehr für Schweizer Qualität zu zahlen.

Wie zufrieden sind Sie mit der Sozialpolitik?

Bis anhin war ich zufrieden, doch nun nimmt die Entwicklung mit der Forderung «4000 Franken Lohn für alle» einen seltsamen Lauf. Das ist für mich der falsche Weg. Einige Arbeitsuchende erbringen zu wenig Leistung für diesen Lohn. Ist der Mindestlohn verbindlich festgelegt, sind Arbeitgeber nicht mehr gewillt, schwache Mitarbeitende weiter zu beschäftigen. Also gibt es schliesslich mehr Sozialfälle. Auch in unserer Branche erbringen manche Leute die verlangte Leistung heute nicht mehr. So würde sich bei einem zu hohen Mindestlohn ein wirtschaftlich nicht tragbares System entwickeln. Ich bin selbstverständlich der Meinung, dass Integration und gerechte Löhne ein Muss sind, aber nicht nach dem Giesskannen-Prinzip. Es ist nicht realistisch, dass alle gleich viel verdienen, egal, was sie leisten.

Sie haben die Integration erwähnt. Inwiefern ist sie ein Muss?

Wichtig ist die schnelle Integration von Mitarbeitenden, die durch Unfall, Krankheit oder andere Gründe nicht zu 100 Prozent einsetzbar sind. So können die Kosten der Sozialkassen abgebaut werden. Solange der Mitarbeiter noch nicht zu

«Der ausländische Markt bietet auch Möglichkeiten – und Konkurrenz gehört zum Geschäft.»

Inwiefern ist Globalisierung ein Thema für die Metallbaubranche?

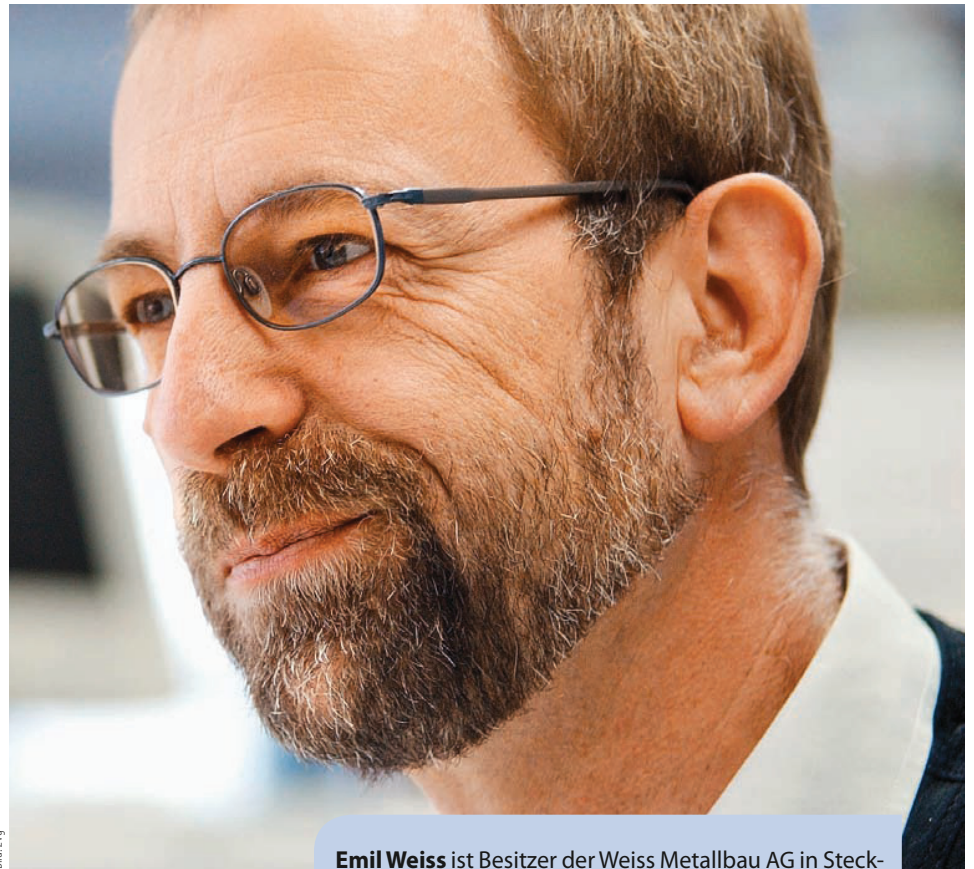
Grenzüberschreitende Zusammenarbeit ist ein wichtiges Stichwort. Wir müssen zusammenwachsen, Synergien nutzen, das Gespräch suchen. Das kann die Landesgrenzen ebenso betreffen wie die Kantonsgrenzen. Im Moment beschäftige ich mich mit dem grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr am Beispiel Ostschweiz. Wir prüfen und

100 Prozent einsatzfähig ist, könnte allenfalls der Staat etwas zum Lohn besteuern. Das ist die Richtung, in welche wir uns bewegen sollten.

Zur Bildungspolitik: Wie soll sie sich weiter entwickeln?

Wir müssen dafür sorgen, dass wir die Berufsleute mit attraktiven Angeboten abholen. Die Schere zwischen akademischen und praktischen Berufen öffnet sich immer mehr. Hier sollte eine gewisse Gleichstellung erreicht werden. Durch die Demografie wird das Umwerben der Auszubildenden verschärft. Wir müssen vermehrt aufzeigen, dass für die jungen Berufsleute der Weg bis zum Hochschulabschluss offen ist – dank der modularen Weiterbildung. Es zeigt sich in der Praxis, dass Ingenieure, die nach der Berufsmittelschule ins Studium eingestiegen sind, näher an der Wirtschaft sind. Zudem: Der Stellenwert der höheren Berufs- und Fachprüfung im Metallbau wie auch in der Landtechnik ist nach wie vor hoch.

Bild: zig



Emil Weiss ist Besitzer der Weiss Metallbau AG in Steckborn, die sich seit 2006 auf die Beratung und Planung konzentriert – insbesondere beim Bau von Wintergärten. Weiss ist zudem im Handel (etwa mit Verleimpresen für die Holzbearbeitung) tätig und besitzt eine Autowaschanlage und einen Rebberg mit Weinkellerei. Als Zentralpräsident der SMU hat er ab 1999 die Professionalisierung des Verbands vorangetrieben. Im Juni hat er das Amt an Hans Kunz übergeben.

Wie sieht die Zukunft in den Branchen Metallbau, Landtechnik und Hufschmiede aus?

Der Metallbau steht vor grossen Herausforderungen. Die Stichworte heissen Energieeffizienz und nachhaltiges Bauen. Der Metallbauer wird auch künftig genügend Arbeit haben; das Bauvolumen nimmt weiter zu. Es gibt viele ältere Bauten, die Sanierungsmöglichkeiten bieten. In der Landtechnik wird die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe abnehmen oder sie werden zu grösseren Betrieben zusammenwachsen. Die Betriebsstruktur der Firmen wird sich parallel dazu verändern. Die Landmaschinenmechaniker werden auch in Zukunft gesuchte und hochspezialisierte Fachleute sein. Auch die Zukunft der Hufschmiede ist gesichert. Der Mensch hat heute sehr viel Freizeit, viele Leute widmen sich dem Pferdesport. Der Hufbeschlag-Spezialist ist gefordert.

Sie waren zwölf Jahre Zentralpräsident der SMU. Was hat sich in dieser Zeit verändert?

Die Technik hat sich am schnellsten verändert, aber auch das Erscheinungsbild unserer Berufe und die Anforderun-

gen an den Berufs- und Arbeitgeberverband. Heute werden wir anders wahrgenommen von Wirtschaft und Politik. Der Aufbau des Netzwerkes und des Lobbying hat sich gelohnt. Wir sind gefragte Partner der anderen Dachorganisationen. Mit unseren Kontakten zu Ämtern, Politikern und Wirtschaftsvertretern ist der Weg kürzer geworden, um unsere Anliegen gezielt einzubringen. Mit der aktiven Mitarbeit bei Vernehmlassungen nehmen wir auch die Verantwortung als Arbeitgeberverband wahr. Ich bin stolz, nach schwierigen Zeiten den Verband in den Erfolg geführt zu haben.

Wie beurteilen Sie die Position der SMU heute?

Die SMU ist gut positioniert, man weiss, wer sie ist. Der Verband ist bekannt und wird geschätzt. Die SMU beweist Fachkompetenz, aber auch politische, soziale und wirtschaftliche Kompetenz. Gerade in der Bildungspolitik sind wir ein gefragter Partner. Auf das können wir stolz sein.

Was sind Ihre Stärken, die Sie einbringen konnten und können?

Meinen Beruf lernte ich von Grund auf und bleibe ihm stets mit Freude und Herzblut verbunden. Ich bin pragmatisch, beharrlich, ausdauernd und habe eine positive Grundhaltung. Ich versuche, möglichst schnell einen Weg zu finden. Zudem habe ich ein ausgesprochenes Flair für Zahlen. Ich suche Lösungen, die vielleicht unkonventionell sind, nicht gleich auf der Hand liegen. Gerade in meinem Geschäft habe ich damit grosse Erfolge erzielt. Wenn andere sagten, dass es nicht gehe, spornete mich das an und ich bewies oft das Gegenteil. Ich bin ein Praktiker, habe ein gutes und schnelles Vorstellungsvermögen. Ich suche nicht nach der einfachsten, sondern nach der besten Lösung. ■